

**Novos  
Negocios**

Limpa um pouco da apresentação. Foca na fala. Vcs mandam bem

INFO demais na tela, tirar 60% do que estava

**graficas a esquerda, escrita a direita**

Muito positivismo!!! Isso me atrai. Gostei!!!

**mais conversa, prefiro sem PPT**

Apontar a passar todo o que querem passar em 4 min nao mais

ser mais sucinto na apresentação, para caber nos 10min

Trazer mais relatos da jornada pessoal

finalizar com call to action. o que podemos fazer para ajudar?

Foi claro o 'nos somos', o 'que queremos', 'em que focamos' mas depois ficou muita info adicional que tal vez confunde a mensagem principal, por que fazer isto call to action

Talvez tentar resumir um pouco as informações dos slides traduzindo tbem os conceitos em ingles que as vezes nem todos conhecem

**mais emoção**

Seria legal tentar criar mais empatia no início... trazer o público para o problema de vcs

Colocar fonte quando citar informações de mercado. Forum econ mundial, banco mundial, e algumas consultorias são bons exemplos

focar mais na comunicao falada do que na comunicacao visual, devido ao tempo

**Muito legal!  
Me conecto muito com a questão do deficit habitacional**

**Adorei a divisão das pessoas no grupo speaker!**

quem sabe explorar mais a conexão emocional do déficit habitacional e também da construção dos hospitais?

como vocês se sentem fazendo parte disso na Gerdau... hospitais... e ainda gerando receita!!

quando falam la encima: Problema: xxxx nao ficou claro para quem nao esta muito metido no assunto, por que é um problema mais emocao

**nao seguir a apresentacao visual / slides, seguir o script da fala**

**mensagens PRINCIPAIS!**

O que o programa Gmakers trouxe de "diferente" para as descobertas de vocês?

**Previsibilidade da entrega**

A analogia com a previsibilidade de entrega em outros mercados foi bem legal

prefiro assim, mais história e menos ppt, tanto que queria saber o que mais vocês podem trazer!!

**Deixar mais claro qual o restante da jornada a seguir.**

**faltou final mais emocionante com call to action**

se for contar um historia para contextualizar, utilize-se de fotos/imagens para facilitar a imaginação/entendimento da situação e chamar a atenção

**less is more, não esquecer call to action do final**

**super começo com storytelling!**

Amei o começo da história, relações mais lúdicas nos foca na atenção.

**Ótimo Storytelling**

**Demais integrantes do grupo poderiam participar do pitch**

**Importante a participação de todos do grupo na apresentação**

linkar o triangulo com a decepcao do cara cuja comida nao vai chegar para fazer parte da historia

**onde entra o cliente na exploração? não ficou claro pra mim**

**call to action?o que o grupo quer com o pitch?**

Apresentação simples e objetiva. Estória inicial ajudou à contextualizar o problema! Muito bom!

**Super claro e objetivo!!!**

**ficou bastante criativo o que ajuda a trazer a atenção do publico, parabens!**

**prefiro sem PPT**

**Trazer mais relatos da jornada pessoal**

**Como engajar o cliente na solução?**

**trabalhar o ritmo da apresentação, emoção, ânimo**

**finalizar com call to action. o que podemos fazer para ajudar?**

Slides com MUITA poca escrita, so mensagens principais, esse ultimo tinha info demais

**referencias bibliograficas foram muito bem apresentadas!**

**Boa a historia do comenco**

ficar atento somente para nao perder o objetivo durante a historia e principalmente revisar ela focando a fala para mostrar o resultado final que o projeto quer alcançar

**participação de todos do grupo**

o que ganhamos em resolver esse problema. emocionalmente e tambem financeiramente!

**Qual será o próximo passo do grupo?**

**ótimo o recurso visual com pouco texto.**

Adorei o ppt com iniciais. Com as figuras. Ajudam muito no entendimento e deixam a apresentação dinâmica

**História inicial conecta muito! Parabéns!**

evitar colocar textos longos na apresentacao, pode tirar a atencao do público para o que é o foco, a mensagem do pitch

o exemplo inicial para conexão com o tema ficou extenso. Mas me conectou com o problema de entregas.

**já testaram algo? fiquei curiosa em saber mais!**

vocês levantaram alguns problemas de implementação de IA gostaria de ver um pouco mais sobre esses problemas e possíveis soluções

esse é um problema complexo da GG que imagino que é para além de programa gmakers, mas o que vocês descobriram ao longo do problema que podem ser um caminho de "solução"

2.  
Previsibilidade  
de Pedidos

Sintético e  
passou a  
mensagem.  
Ficou ótimo

ótimo projeto, falta  
o storytelling, o arco  
narrativo, a dor, o  
convite a bordo e o  
call to action

Quais são as  
soluções que  
estão sendo  
testadas pelo  
grupo?

Trazer mais  
um pouco do  
que foi  
explorado  
pelo grupo.

Senti falta de  
exemplos... deem  
exemplos  
marcantes que  
descobriram

gostei do  
foco no  
problema

Muito claro,  
objetivo e ao  
mesmo tempo  
com o  
proposito  
claro

Tema muito  
importante! Falem  
sobre a dificuldade  
de colocar todas as  
áreas alinhadas para  
o cliente

Emoção nas  
imagens, no final  
estao tratando com  
empatia, olhar para  
cliente e  
necessidades

faltou um  
poco de  
aprendizado

Gostei do exemplo  
do canal de  
atendimento. Mas o  
que mais vocês vão  
fazer para alcançar  
o objetivo de  
sermos referência  
em atendimento ao  
cliente?

Ótima  
contextualização do  
Pitch.

seria legal  
incluir  
algumas  
"falas" dos  
clientes

muito boa iso  
de conetar o  
proposito da  
Gerdau com o  
projeto

Vale falar do  
processo  
como vão  
atingir o  
objetivo?

Qual o papel  
do time de  
operação  
nessa jornada  
com o cliente?

Alguns estudos de  
mercado podem  
ajudar a dar mais  
peso nas  
informações  
passadas

MUITO  
potencial para  
contar uma  
historia  
MUITO  
engajadora

O cliente será  
envolvido na  
solução ou só  
na fase de  
exploração do  
problema?

seria interessante  
mostrar o que será  
entregue para o  
publico interno da  
Gerdau e para o  
cliente

Trazer o cliente já no  
início do Pitch  
conectou com a  
principal entrega do  
time.

explorar  
melhor o  
problema. Por  
que chegamos  
nesse  
problema?

Podem  
elaborar um  
call do action  
mais  
motivador.

**Excelencia Operacional**

**Adorei o formato**

**muito bons exemplos**

**evitar o "dar o pause aí", "vai aí", "toca o barco", etc..**

fiquei curiosa que testes são esses do SuccessFactor e que novidade ele tras?

**Ficou bem claro o problema.**

perfeitos, não tenho muito o que falar (rs)

de novo muita info pequena ilegível no slide  
Intro/Conetxto/Estrategia/Objetivo

**que "resultados" e o que vocês já sabem sobre o problema?**

**o Canvas não dá para ler, é para ler?**

**apresentacao bem direcionada**

**Muito boa a simplicidade do começo: EO é .....**

O formato de video pode ajudar muito no tempo do pitch. Só ajustar os tempos.

**Quais tipos de solução viram na exploração?**

**apresentacao para caber nos 10 min, ser mais sucinto e direto**

**Fiquei curioso em saber como está sendo os resultados dos testes?**

me senti bastante atraída pelo assunto, me deixou bem atenta o tempo todo

**explicar e contextualizar um pouco mais o problema**

Acho que podem focar menos na jornada em si e mais nas dores mapeadas

**Acredito que o problema está bem definido**

talvez seja legal aproveitar a nova plataforma para incluir dentro do projeto toda uma revisão de escopo de treinamentos incluindo mais EAD's por exemplo

ficou muito bem explicado todas as etapas do processo de mudança no problema da aprendizagem, senti falta somente de citar se vão incluir novos cursos e uma revisão das matrizes

**Muito bom colocar o programa na história, realmente ele se torna protagonista de todos os projetos**

Para um falar e o outro passar os slides tem que estar **MUITO** bem coordenados

Boa apresentação. Prendeu a atenção no inicio devido a emoção dos propósitos Gerdau

o que vocês descobriram sobre tecnologia no programa que pode apoiá-los em soluções diferentes do convencional

Menos 'precisamos fazer' no pitch e mais 'essa é nossa proposta' + call to action (vem conosco fazer acontecer)

**Senti falta de um call to action motivador**

**slides com menos texto fica mais visual**

**Trazer o call to action.**

Educação é empoderar, adora saber do link que vocês fizeram com o propósito na narrativa de linha do tempo!

**deixar a apresentação mais visual**

**Adoro a forma como vocês se dividem e se entusiamam com o tema! Parabéns!**

**no que podemos ajudar?**

**O problema é muito bom e importante!**

**vocês estão muito conectados com essa história, e isso é muito legal! bora revolucionar as capacitações na GG!! Parabéns!**

**2.  
Previsibilidade  
Pedidos**

**Melhorou  
muito a  
dinâmica**

**Um somente  
apresentar a  
prestar mais  
atenção**

**A síntese  
ajudou a ter  
comentários  
importantes  
no final**

**Participação  
dos demais  
integrantes**

## 5. Working Capital

acho legal mais de uma pessoa falar

mais emoção

Didática melhorou, mas faltou tempo para explicar melhor as oportunidades com antecipações de recebíveis.

gostei que incluíram os ganhos financeiros

Foi mais dinâmico nesse, melhorou, mas ainda faltou uma conclusão no final, ta excelente, só praticando mesmo que ta feito, já me convenceu ; )

ótima introdução, porém mto grande!

ótima pergunta no início.

Seria possível levantar o quanto poderíamos ter economizado no passado com essa ferramenta?

soluções não convencionais no financeiro são de alto risco, alto impacto e é muito legal ver o quão dispostos vocês estão para inovar nesse processo! parabens

super o fato de começar com pergunta provocativa!

Quais tecnologias o grupo está utilizando?

adorei a pergunta sobre ganhar dinheiro para além do aço!

Faltou só tempo para explicar como vão alcançar o objetivo.

Senti falta de foco no problema... trazer para perto do público (exemplos podem ser bons)

participação dos demais integrantes do grupo

acho legal mais de uma pessoa falar

forma amigavel e Clara para explicar foi muito bom

conseguiu atrair mais atenção desta vez, falando em ganhar dinheiro sem produzir aço

O fato de esclarecer as possibilidades gera engajamento!

Muito objetivo... conseguiu falar que um tema que não é claro para todos (Kgiro) de forma simples

Muito bom! ficou muito claro, foi bem objetivo

Desafios claros! podiam ate usar para Build momentum nesse ponto

incluir o call to action no final da apresentação

eu começaria o pitch com os diretores com os o contas a receber e o quão inovadora essa ferramenta pode ser!

ficou claro qual é o problema.

um pouco mais claro o call to action, o que é para fazer? como -o publico- pode ajudar?

adorei ver também os ganhos em R\$ do projeto de vocês, essas possibilidades financeiras, podem ser ainda mais exploradas no dia 30

## Malha Logística

Faltou explicar as ferramentas que responderão os questionamentos.

sei que vocês já tem alguns caminhos de solução e algum mvp... seria legal ver!

Excelente contextualização. Melhor ainda com um exemplo real de experimentação e resultado. Poderia mostrar os resultados: Gráficos, imagens ou outra evidência.

já tem alguma solução sendo testada?

finalizar a apresentação com o call to action

Qual foram os aprendizados do grupo?

gostei das perguntas que instigaram o grupo durante o projeto

Gostei muito do "e se".... faz despertar o interesse e curiosidade

Ficou muito mais claro o problema. Mas qual a solução? Um software + vendas online +???

Talvez fosse melhor apresentar sem o slide... teve um momento que fiquei lendo e não prestei atenção na fala

gostei de quem somos incluindo falar nomes dos colegas

principais problemas encontrados pelo grupo?

Boa apresentação do problema e exploração

## Mais emoção

Muito interessantes as oportunidades mapeadas!

Adorei os "E se" muito legal! conecta muito... fiquei pensando se não está muito longo

como será a gestão da mudança com as filiais para a consolidação da possível solução de vocês?

## Participação de mais de uma pessoa!

o que o programa gmakers trouxe de descobertas diferentes para a solução de vocês?

A ideia de perguntas "e se" é muito boa!

Acho que passar por todas as perguntas no inicio tomou muito tempo da apresentação

que descobertas os dados trouxeram para vocês e o que mais vocês pensam em trazer como uma possível solução?

Possibilidades: clusterizar, em muitos menos pontos

Adorei as perguntas, mas ficaram muitas! Focar nas mais relevantes!

participação dos demais integrantes do time

Muito bom explicado o problema. muito detalle. Boa forma de mostrar em forma de pergunta.

Dá pra colocar as hipóteses de forma mais visual e menos textual?

tal inserir as perguntas, só aprimorar no tempo pra poder falar da solução propriamente dita.

Numa apresentação pode levar as perguntas na mente e colocar algumas imagens no lugar, pra não tirar atenção do publico lendo o slide. O foco tem que ser na narrativa..

nosso projeto propõe: aproveitar este momento para falar o que + CALL TO ACTION!

## MENOS ESCRITA POR SLIDE!

# Novos Modelos Negocio

Adorei a chamada inicial! Fez prender muito a atenção e refletir sobre os problemas atuais da const. civil

Legal a participação de todos do grupo

Está show, mas fiquei perdido em qual seria o objetivo final..

Vale a pena colocar além da estrutura metálica outras oportunidades disruptivas

Tati, seu time é excelente. Objetivo e direto. No final acredito que pode colocar mais energia na pergunta.

senti falta da apresentação do proposito e do funil para escolher os parceiros.

AMEII!!! AGORA COM MAIS EMOÇÃO! ARRASARAM! (EM LETRAS MAIUCULAS MESMO)

Show, todos participarem

sugestão: façam uma conexão entre o modelo habitacional que queremos com os hospitais... para não ficar desconectado na narrativa

Muito bom o engajamento com o valor que vocês buscam trazer não só para o negócio mas também à sociedade. Gera empatia. Fiquei um pouco confusa para entender a entrega final pelo GMakers.

Podem usar um call to action ainda mais motivador.

Fiquei com duvidas, sobre estar no futuro da GERDAU, mas participar com o que? ou como? O futuro é incerto né?

Impactante, gostei muito da primeira foto. Chama a gente pra compartilhar a dor do outro.

Storytelling engajador desde começo, por isso senti falta de algum slide emocionante com call to action no final

Muito legal a introdução! Talvez comentar de onde são e quando foram tiradas as fotos ajude a aproximar ainda mais os ouvintes do problema.

fico um pouquinho em dúvida de o que mais será feito para se chegar nesse sonho de 20% da receita liquida de GG

O case dos hospitais é lindo, mas faltou falar mais o que como empresa avançamos com essa experiência

emoção na voz! muito bom

cuidado com coordenação de quem presenta e quem fala

Previsibilidade  
Entrega

Bacana turma, ficou bem legal, fechou com a conclusão.. Talvez no lugar do Joao e Maria, cabe um exemplo real de um cliente Gerdau que se frustrou em algum momento.

Deixar mais claro e aproveitar para por mais emocao em: **CONSEGUIREMOS ...XXLLXLXLXLXL** porque isso pode levar no **CALL TO ACTION**

Dexiar mais claro como querem que todos nos ajudemos e contribuirmos quando vc fala, precisamos que todos voces contribuam

A história do João e da Maria no inicio foi bem legal, mas devido a ser curto o tempo (só 5 minutos) acho que poderia pular essa parte e gastar mais tempo falando sobre o problema e a solução em si

Muito bom, mais claro e mais concreto

Esse é um dos nossos maiores problemas... Exemplos reais podem causar um impacto bem maior que o do João e Maria

melhorar slide 2 com os dos triângulos e os bonequinhos parece nao alinhado

ao invés de João e Maria, que tal adicionar um depoimento de cliente?

**Muito bom, mais claro e mais conectado! Parabéns!**

Nos slide da conclusão, dá pra seguir a identidade visual dos primeiros que está legal.

fiquei em dúvida quais são de fato os habilitadores culturais para o problema e como podemos ajudar? ou como o comitê (que estará assistindo) pode ajudar... qual o pedido?

Manteve a história no início. Fica muito bom. Talvez encurte para ganhar mais um tempinho para a conclusão.

estudo de PWC por solo os títulos em português (nao toda a explicação)



